



ЗПИФН «Сбербанк – Жилая недвижимость»

под управлением

ЗАО «Сбербанк Управление Активами»

Инвестиции в жилую недвижимость на ранней стадии строительства по ФЗ-214

Май 2013

Инвестиционная идея – предложение инвесторам

1. Привлекательная доходность

- **Инвестиционная возможность.** Инвесторам предлагается принять участие в высоко маржинальном бизнесе девелопмента жилой недвижимости
- **Драйверы роста.** Завершение девелоперского проекта, эффект масштаба, рост стоимости цен на жилье в Москве
- **Целевая доходность инвестора.** IRR – 16% после всех вознаграждений управляющего

2. Ограниченный риск

- **Ограниченные риски.** Инвестиции по №214-ФЗ возможны на стадии, когда основные риски девелоперского проекта уже сняты
- **Управление рисками.** Максимальная проектная диверсификация (инвестиции не более 450 млн. руб. в 1 проект), дисконт на начальном этапе инвестиций и управление продажами

3. Высокая ликвидность актива

- **Срок жизни фонда.** 3 года – соответствует девелоперскому циклу в жилой недвижимости, учитывает возможность изменения конъюнктуры рынка
- **Класс активов.** Жилье эконом-класса – самый востребованный продукт и ликвидный продукт рынка недвижимости

4. Прозрачный подход к инвестированию

- **Институциональная структуры.** ЗПИФН – наиболее эффективный инструмент коллективных инвестиций в российском праве
- **Инвестиционная декларация.** Все инвестиции осуществляются на основании ПДУ и исключительно в соответствии с №214-ФЗ
- **Внешняя экспертиза.** Независимый инвестиционный комитет с участием ведущего консультанта на рынке жилой недвижимости

Инвестиционная идея – предложение инвесторам

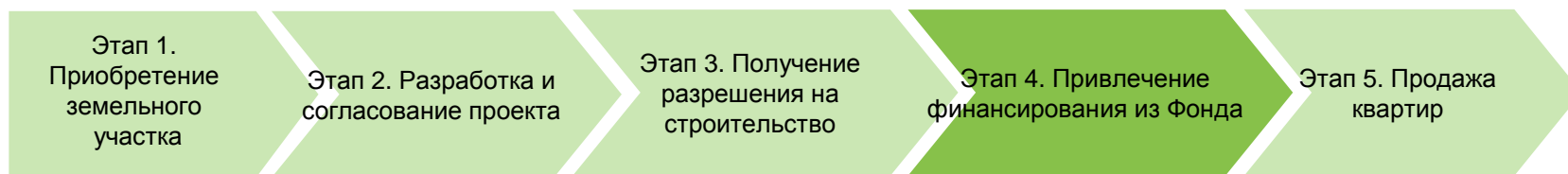
Стратегия:

Приобретение прав по договору долевого участия в строительстве многоквартирных домов («будущих квартир») в соответствии с №214-ФЗ на стадии после получения разрешения на строительство

Причины прироста стоимости квартир:

- **Готовности проекта.** Фонд реализует квартиры на рынке после окончания основных продаж девелопером. Конечный продукт предполагает высокую готовность объекта и инфраструктуры микрорайона.
- **Наличия Свидетельства о праве собственности.** Выход из проекта преимущественно будет осуществляться на стадии получения свидетельства о праве собственности, что повышает их стоимость и ликвидность за счет доступности ипотеки.
- **Эффекта масштаба.** Ожидается приобретение квартир с дисконтом к рыночной оценке (ориентир – 8-10%). Предполагаемый дисконт ожидается за счет следующих факторов:
 - значительного объема единовременного приобретения;
 - экономии на маркетинге.

Место инвестиций фонда в рамках девелоперского цикла:



Фонд инвестирует в девелоперский проект на том этапе, когда основные риски уже сняты

Критерии выбора инвестиционных проектов

География

Москва и Ближнее Подмосковье

- Основная точка притяжения населения в России. Средняя обеспеченность жильем в Москве на 17% ниже общероссийской;
- Значительный отрыв от средних значений по России с точки зрения количества рабочих мест, динамики и доходов населения;
- Девелоперская маржа остается очень высокой, что приводит к локальной конкуренции за земельные участки среди участников рынка.

Тип жилья

Эконом и комфорт класс

- Наиболее ликвидный сегмент рынка жилой недвижимости;
- Значительная чувствительность финальных покупателей к цене;
- Наибольшее развитие ипотеки по отношению к прочим сегментам рынка жилой недвижимости;
- Понятное ценообразование. Цена продажи в значительной степени приближена к себестоимости строительства.

Транспортная доступность

Близость метро или станций железной дороги

- Наличие альтернативного автомобилю способа добраться до центра Москвы – ключевой аспект при принятии инвестиционного решения;
- Приоритет отдается проектам в 1-15 минутной пешей доступности от транспортного узла;
- Проектируемые Правительством Москвы транспортные решения могут являться ключевыми драйверами локального роста стоимости жилья в перспективе 2-3 лет.

Девелопер

Устойчивый девелопер со стабильным pipeline

- Финансовая устойчивость девелопера должна быть подтверждена альтернативными источниками дохода (например, гос. заказами);
- Стабильный track record – одно из базовых условий входа в проект;
- Одним из критериев выбора партнера является положительная кредитная история в Сбербанке.

Основные характеристики фонда

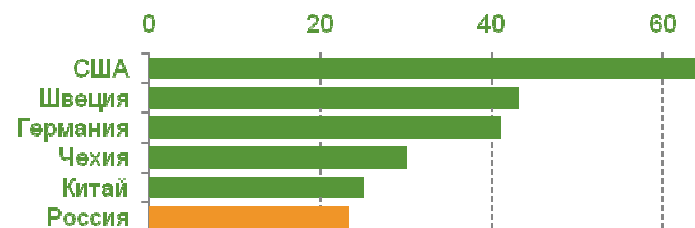
Юридическая структура	Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (ЗПИФН)
Управляющая компания	Сбербанк Управление Активами
Активы	Объекты жилой недвижимости, приобретаемые по Федеральному закону об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости (№214-ФЗ)
Планируемая стоимость чистых активов (СЧА)	1 - 2 млрд. руб.
Целевая доходность инвестора	IRR – 16% после всех вознаграждений управляющего
Вознаграждение	За управление: 2% от СЧА в год За успех: 15% от дохода инвесторов Инфраструктурные расходы: 0,5% от СЧА в год
Источник фондирования	Средства пайщиков без участия заемных средств
Инвестиционный горизонт	3 года

Приложение 1. Взгляд на индустрию.

Драйверы роста спроса на жилье в России

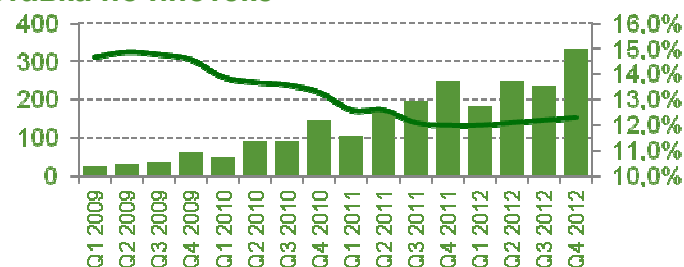
- **Фундаментальная нехватка жилья.** Аналитики Sberbank CIB, покрывающие сектор недвижимости, оценивают уровень обеспеченности населения жильем в России как чрезвычайно низкий – лишь 23 кв. м жилой площади на человека. Это самый низкий показатель в Европе даже по сравнению с развивающимися странами, и ниже, чем в Китае, который отстает от России по уровню ВВП на душу населения.
- **Ветхое жилье как драйвер спроса.** Опережающими темпами растет потребность по выводу ветхого и аварийного жилья (оценивается в 250 млн. кв. м – 3,5 ежегодного объема вводимого в стране жилья).
- **Посткризисное восстановление ипотечного кредитования.** В 2012 г. российские банки выдали ипотечных кредитов на 60% больше, чем в рекордном предкризисном 2008 г. Спрос на ипотечные кредиты у населения растет несмотря на двузначную ставку по ипотеке. Эта тенденция продолжилась и в 2013 г., так в 1 кв. 2013 г. в России было выдано на 25% больше ипотечных кредитов, чем в 1 кв. 2012 г. При этом в России наблюдается фундаментальное недофинансирование жилья через ипотеку – совокупный объем ипотечного кредитования составляет лишь 4% от ВВП по сравнению с 20% в Европе.

Жилая площадь на душу населения, кв. м



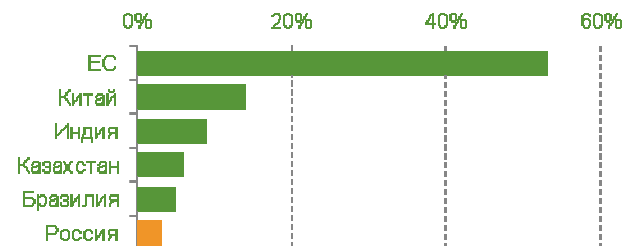
Источник: Росстат, ЕЭК ООН, Sberbank CIB

Поквартальная динамика новых ипотечных кредитов (млрд. руб.) и средневзвешенная ставка по ипотеке



Источник: Банк России

Объем ипотечных кредитов / ВВП



Источник: ОЭСР, ЕЭК ООН, Global Property Guide, Sberbank CIB

Взгляд на индустрию.

Драйверы роста цен на жилье в Москве

- **Естественные предпосылки роста спроса.**

В «старой» Москве уровень обеспеченности населения жильем отстает от общероссийского и составляет 19 кв. м на человека.

- **Спрос. Точка притяжения.**

Москва создает колоссальный объем рабочих мест, обеспечивая стабильный миграционный поток, который в свою очередь приводит к естественному приросту спроса на жилье в столице.

- **Предложение. Ограниченный объем вводимых проектов.**

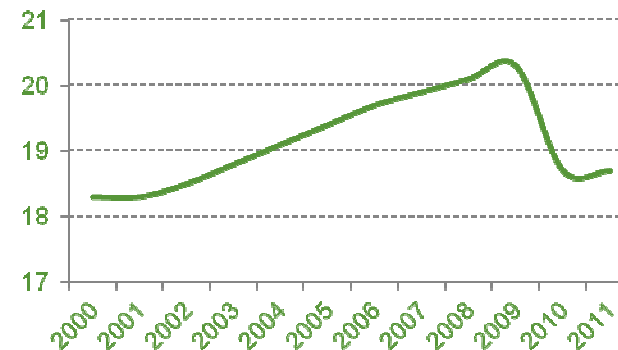
Непоследовательная политика властей в отношении строительства в Москве и Московской Области ограничивает предложение нового жилья.

- **Необеспеченность инфраструктурой.**

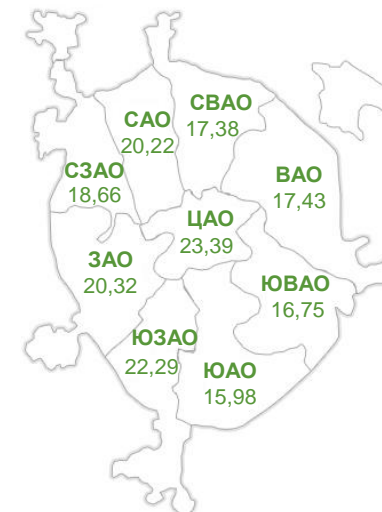
Растущая нагрузка на инфраструктуру Москвы стала основной причиной ревизии инвестиционных контрактов, выданных при бывших Мэре и Губернаторе. Это увеличило и без того длительные сроки оформления документации, вынудило девелоперов заморозить ряд проектов и приостановить работы по другим.

В ближайшие 10 лет на рынке жилья Москвы и ближайшего Подмосковья будет наблюдаться устойчивый разрыв между спросом и качественным предложением.

Обеспеченность населения Москвы жилой площадью, кв.м / чел



Источник: Росстат



Источник: Департамент жилищной политики и жилищного фонда г. Москвы

Приложение 2. Пример инвестиций - ЖК Новое Бутово



Источник: novobutovo.ru

ЖК «Новое Бутово».

Информационное резюме

- **История.** В ноябре 2012 г. ЗАО «Сбербанк Управление Активами» закрыла сделку по приобретению пула квартир в ЖК «Новое Бутово».
- **Объем инвестирования.** 280 млн. руб.
- **География.** Москва, Южное Бутово, Пересечение ул. Остафьевская и Чечерского проезда.
- **Стадия приобретения.** Возведение 6-го этажа 16-ти этажного дома.
- **Механизм.** Приобретение имущественных прав из договоров участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества, заключенных в соответствии с 214-ФЗ.
- **Объем.** Приобретение около 3 600 кв.м. по цене 78 000 руб./кв.м. (11% дисконт к текущей цене от застройщика).
- **Выход из проекта.** Частичная реализация квартир до и частичная после ввода объекта в эксплуатацию, завершения инфраструктуры и получения свидетельств о собственности на квартиры.
- **Доходность.** На конец 1 квартала 2013 года розничная стоимость квартир в указанном проекте выросла на 19%.

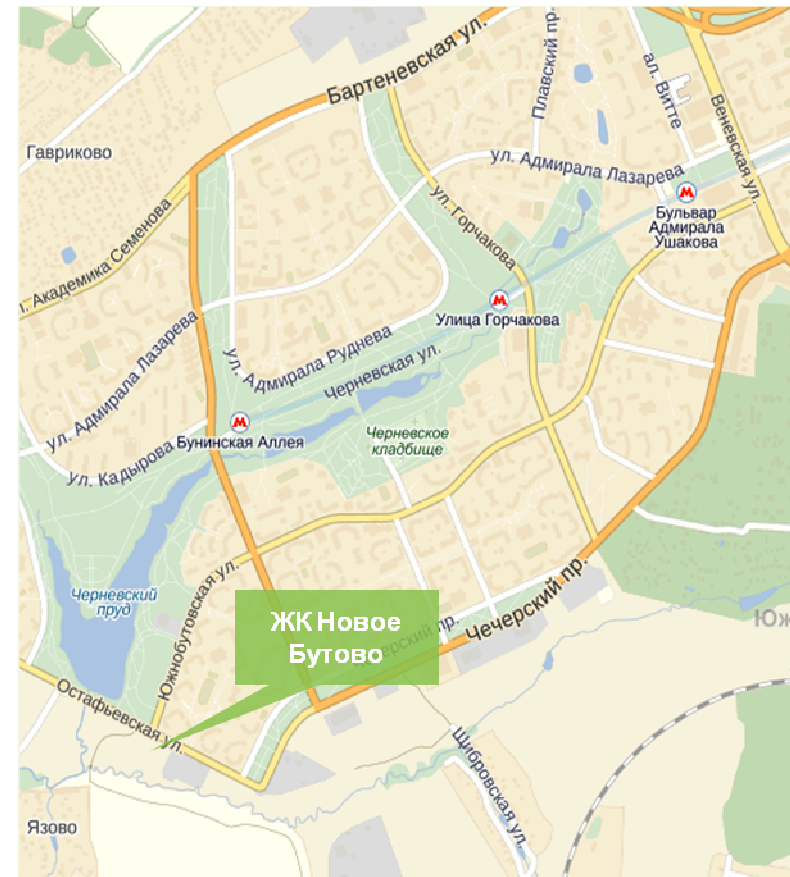


Источник: novobutovo.ru

ЖК Новое Бутово. Общая информация

Описание объекта

- Участок 38 Га в 1,5 км от станции метро «Бунинская Аллея»;
- 15 минут пешком от метро;
- Проект предусматривает 12 многосекционных корпусов высотой от 10 до 17 этажей;
- Часть возводимого комплекса - ТЦ «Бутово Молл» - GBA 143 000 кв. м.;
- Планируется строительство станции метро «Остафьевская» в 5 минутах ходьбы от ЖК – потенциальный драйвер роста цены;
- Развитая инфраструктура района – множество школ, детских садов, спортивных центров, магазинов и аптек;
- Проект предусматривает строительство школы, детского сада, физкультурно-оздоровительного и общественно-делового центров, наземных гаражей и гостевых парковок;
- Девелопер: компания «MD Group» – девелоперское подразделение строительной компании «МИСК» – одного из крупнейших подрядчиков объектов городского и федерального заказа.



Источник: maps.yandex.ru

«Метриум Групп» - генеральный партнер фонда



«Метриум Групп» - профессиональный оператор на рынке жилой недвижимости Московского региона. Оказывает риэлторские и консалтинговые услуги:

- Деятельность компании сосредоточена в двух сегментах: новостройки Москвы и Московской области, а также загородная недвижимость (коттеджи и мультиформатные посёлки) в Подмосковье;
- Партнеры компании - ведущие девелоперы Москвы и Московской области;
- Является инвестором фонда;
- Управление продажами в проектах суммарной площадью более 1,2 млн. кв. м.

Роль «Метриум Групп» как генерального партнера фонда:

- Инвестор фонда;
- Консультант фонда в сфере недвижимости;
- Управляющий продажами.

Ключевая функция «Метриум Групп» - анализ инвестиционной привлекательности объектов инвестирования для последующего приобретения фондом, а также управление продажами и сопровождение сделок.

Спасибо за внимание!

Алексей Новиков
Директор
Отдел управления фондами недвижимости
ЗАО «Сбербанк Управление Активами»
Тел.: +7 495 258 05 00
Моб.: +7 903 792 00 91
Email: Alexey_Novikov@sberbank-am.ru

Закрытое акционерное общество «Сбербанк Управление Активами» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 1 апреля 1996 года. Лицензия ФСФР России на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами №21-000-1-00010 от 12 сентября 1996 года. Лицензия ФСФР России №177-06044-001000 от 7 июня 2002 года на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Информация, связанная с деятельностью Управляющей компании, публикуется в «Приложении к Вестнику Федеральной службы по финансовым рынкам», а также предоставляется по адресу: 125009 Москва, Романов переулок, дом 4, или в сети Internet по адресу: <http://sberbank-am.ru>. Правила доверительного управления Закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости «Сбербанк – Жилая недвижимость» зарегистрированы ФСФР России 12 марта 2013 года за номером 2559.